

본 편집부는 지난 3월 3일 제 29차 정기총회에서 새로운 지회장을 선출한 부산지회를 찾았다.

김중수 지회장을 비롯해 오주복, 김광덕, 강대우, 양도희 부지회장 등과 새로운 이사진을 꾸리고 출범하는 그들을 만나 새롭고 의욕적인 사업계획을 듣는 시간을 마련했다.

- 새로운 지회장으로 당선된 것을 축하드립니다. 당선 소감 좀 말씀해 주십시오.

**김중수 지회장** 우선은 회원들에게 감사드립니다. 역대 지회장들보다 젊다는 장점을 살려 의욕적으로 새로운 사업들을 하고 싶은 욕심입니다. 그래서 부지회장들과 만나는 시간도 자주 갖고 회원들과 함께 논의하는 자리도 자주 마련할 생각입니다.

- 이번 선거는 경선으로 치뤄졌는데 당시 분위기도 말씀해 주시죠.

**김중수 지회장** 지회장 선출이 경선이라는 것에 우려를 갖는 회원들이 있었던 것이 사실입니다. 그러나 저는 후보들이 자신의 포부와 사업계획 등을 밝히는 자리가 마련되고 그 과정에서 회원이 선택하게 하는 방식이 나쁘지만은 않다고 생각합니다. 선거가 끝난후 저에게 반대표를 던진 분들을 만나 뵙고 얘기를 나누는 시간도 가졌습니다. 저는 오히려 그분들에게 애착심이 가는 것이 솔직한 심정입니다.

- 앞으로 어떤 사업을 추진할 계획입니까.

**김중수 지회장** 획기적인 사업보다는 회원들의 단합을 도모할 수 있는 사업이 무엇보다도 중요하다고 생각합니다. 그리고 부지회장들과 함께 하기 위해서 각자가 역할을 분담했습니다. 구매, 자율지도, 기획·홍보, 기술세미나 등 네부분으로 나누고 한 부분씩 책임을 지기로 했습니다.

- 상당히 바람직한 일이란 생각이 드는군요. 그러면 부지회장님들께서 각자 맡은 부분을 구체적으로 말씀해주시지요.

**오주복 부지회장** 제가 맡은 것은 기술부입니다. 우선은 기술분과위원들을 위촉하고 그분들과 계획을 수립해 세미나를 주최할 계획입니다. 활발한 세미나를 통해 부산지역의 기술 수준을 어느 지역보다 뛰어난 곳으로 만들고 싶은 욕심입니다.

**김광덕 부지회장** 저는 구매담당입니다. 회원들에게 보다 좋은 재료를 공급하는 것이 가장 중요한 제 임무겠지요. 그래서 중앙에만 의존하는 것이 아니라 부산지회 자체적으로 공동구매를 해볼 생각입니다. 이 사업이 잘 이뤄진다면 부산에서 판매되는 원부 재료 가격을 견제할 수 있는 힘도 생기고 회원들이 부담한 가격으로 재료를 구입하는 불상사도 방지할 수 있으리라 봅니다. 우리의 권리를 제대로 찾자는 것이지요.

**강대우 부지회장** 신임 집행부가 가장 중점을 두는 것이 제가 맡은 기획·홍보입니다. 전체적으로 사업을 포괄하는 일뿐만 아니라 발렌타인데이, 화이트데이 등의 행사에 회원 모두가 통일적인 선전을 할 수 있는 방법도 생각중입니다. 이번에 처음 마련된 부처님오신날 행사의 경우 좋은 방법 마련을 위해 회원들을 만나보고 있습니다. 서로 생각을 나누다 보면 혼자 진행하는 것보다 결과도 좋으리라 봅니다.

**김중수 지회장** 오늘 이 자리에 참석하지 못한 양도희 부지회장이 자율지도를 맡고 있습니다. 먹는 음식을 취급하는데 무엇보다 중요한 것이 위생이라는 것을 감안한다면 중요한 직책이겠지요. 정부에서 제과업계를 믿고 위생지도를 이관한 것이니 어긋나지 않게 철저한 지도를 할 생각입니다.

- 부지회장님들과는 어떤 관계를 유지할 생각이십니까.


**김중수 지회장** 책임 분담제를 택했기 때문에 결과에 대해서는 철저하게 그 책임을 물어야겠지요. 지회장 위주로 모든 사항을 결정해 아래로 하달하는 방식이 아니라 그들과의 의논을 통해서 모든 문제를 결정하는 열린 지회가 되도록 하는 것이 제 목표입니다. 문턱이 없는 부산 지회를 만들어 회원 누구나 손쉽게 찾아와서 어려운 점을 의논하는 곳이 돼야 한다고 봅니다.

- 처음 지회장을 맡으셔서 임무를 파악하는데 어려움이 많지는 않은지요.

**김중수 지회장** 지회장 임무를 맡은 것은 처음이지만 최선을 다할 생각입니다. 또한 회원들이 경선을 통해서 지회장을 선출해서인

지 그 어느해보다도 요구사항이 많습니다. 그들의 바램을 하나씩 해결해 나간다면 좋은 결과를 얻을 수 있으리라 생각합니다.

- 마지막으로 부산 제과업에 대한 전망 좀 해 주시지요.

**김중수 지회장** 지난 발렌타인데이와 화이트데이를 분석한 결과 화이트데이 때 판매되는 제품의 단가가 오히려 높다는 사실을 알았습니다. 그 이유를 분석하니 화이트데이에 제품을 구매하는 사람이 '남자'이기 때문이라는 결론을 얻었습니다. 구매단가가 여자보다 남자가 훨씬 높다는 것이지요. 부산 제과업이 발전하기 위해서는 이런 세부적인 분석을 바탕으로 제품 판매에도 계획을 세워야 한다고 봅니다. 



김중수 지회장을 비롯한 신임 집행부